

CAPACITACION,
ASESORIA Y SERVICIOS DE
INFORMACION EMPRESARIAL

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

GUIA DEL INSTRUCTOR

º CASI
Centro de Apoyo al Sector Informal
Jr. Juan Fanning 159, Miraflores. Lima-Perú/Telef. 4475165

Este documento puede ser reproducido, siempre y cuando se cite la fuente y autorización expresa y oficial del CASI.

"IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO"

INDICE GENERAL

I. Objetivos generales y específicos

II. Indicadores de evaluación y seguimiento

III. Estructura de contenidos

- A. Estructura de contenidos
- B. Peso relativo de contenidos

IV. Modelo de aplicación

V. Instrumentos de evaluación y seguimiento

I. OBJETIVOS

A. Objetivo general:

Que los participantes estén en capacidad de evaluar e identificar oportunidades de negocio para desarrollar actividades de generación de ingresos en el sector de la microempresa.

B. Objetivos específicos:

1. Que el participante este en condiciones de identificar la importancia y los elementos de la dinámica empresarial en el contexto del sector de la microempresa.

2. Que el participante identifique las características que debe reunir un buen empresario y a partir de ellas este en condiciones de evaluar sus capacidades y carencias.

3. Que el participante este en condiciones de identificar y manejar criterios y herramientas para identificar y analizar diferentes tipos de negocios.

4. Que el participante este en condiciones de evaluar y elegir las oportunidades de negocios viables para sus capacidades y recursos.

II. INDICADORES DE VALUACION Y SEGUIMIENTO

OBJETIVOS	INDICADORES DE EVALUACION	INDICADORES DE SEGUIMIENTO
1. Que el participante este en condiciones de identificar la importancia y los elementos de la dinámica empresarial en el contexto del sector de la microempresa.	Por lo menos el 70% de los participantes podrán señalar la importancia de la dinámica empresarial e identificar sus elementos; así mismo reconocer las bondades y límites de una microempresa.	
2. Que el participante identifique las características que debe reunir un buen empresario y a partir de ellas este en condiciones de evaluar sus capacidades y carencias.	Por lo menos el 70% de los participantes podrán identificar las características de un buen empresario y este en condiciones de evaluar sus capacidades y carencias	
3.Que el participante este en condiciones de identificar y manejar criterios y herramientas para identificar y analizar diferentes tipos de negocios.	Por lo menos el 80 % de los participantes identificarán y manejarán criterios y herramientas para la identificación y análisis de diferentes tipos de negocios	
4. Que el participante este en condiciones de evaluar y elegir las oportunidades de negocios viables para sus capacidades y recursos.	El 70% de los participantes que terminen la actividad de capacitación, estarán en condiciones de: - Evaluar las oportunidades de negocio que tiene en función a sus capacidades y recursos - Identificar la o las oportunidades de negocio que este en condiciones de implementar.	En el plazo de tres meses, el 50% de los participantes que terminen el taller, deberán por lo menos haber planeado como será el negocio que eligió y/o este en proceso de implementarlo.

III. ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

A. ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

1. Problemática del sector de la microempresa

   1.1 La actividad empresarial

   1.2 Situación y perspectivas de la microempresa

2. Características del empresario de la microempresa

3. Como se genera un negocio o empresa

   3.1 Tener idea de un negocio o **Identificación de oportunidades de negocio**

   3.2 Pensar y planear cómo será el negocio o **Preinversión**

   3.3 Organizarse y prepararse para hacer funcionar el negocio o **Ejecución de la inversión**

   3.4 El negocio funcionando u **Operación del negocio**

4. Identificación de oportunidades de negocio:

   4.1 Criterios

   4.2 Etapas:

   4.2.1 Mapeo de negocios

   4.2.2 Depuración

   4.2.3 Definición de los negocios

   4.2.4 Análisis
   . Ventajas
   . Desventajas

   4.2.5 Calificación y evaluación

   4.2.6 Elección del negocio

B. PESO RELATIVO DE CONTENIDOS

NIVELES DE APRENDIZAJE UNIDAD TEMATICA	CONOCIMIENTO	COMPRENSION	APLICACION	ANÁLISIS	SINTESIS	TOTAL
1. El ciclo empresarial Situación y perspectivas de la microempresa	5	5				10
2. Características del empresario de la microempresa		5		5		10
3. Como se genera un negocio o empresa	5					5
4. Identificación de oportunidades de negocio: Criterios Etapas		15	30	20	10	75
TOTAL	10	25	30	25	10	100

IV. MODELO DE APLICACION

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	TEMA	TECNICA	PROCEDIMIENTO	RESPONSABLE	REQUERIMIENTOS	TIEMPO	FECHA HORA
PRIMERA SESION							
Presentación de participantes		Dinámica grupal de presentación	Realizar una dinámica de presentación que permita romper el hielo entre los participantes e instructores.	Instructor	Los que defina la técnica a emplear	20'	
Presentación de objetivos, contenidos y metodología del taller	Objetivos, contenidos y metodología del taller	Exposición	Se presentarán los objetivos y contenidos del taller con un Papelografo y se explicará cual será la metodología a seguir	Instructor	Papelografo pizarra plumones	15'	35'
Prueba de entrada		Prueba escrita	Repartir prueba indicando el tiempo para resolverla	Instructor	Prueba de entrada	30'	65'
identificar la importancia y los elementos de la dinámica empresarial en el contexto del sector de la microempresa.	Situación y perspectivas de la microempresa Dinámica empresarial	Exposición	Presentar los contenidos con ayuda de un papelógrafo conteniendo el gráfico del ciclo empresarial	"	Papelografo con gráfico del ciclo empresarial pizarra plumones	30'	95

Identifique las características que debe reunir un buen empresario y a partir de ellas este en condiciones de evaluar sus capacidades y carencias.	Características del empresario del la microempresa	Trabajo de grupos	El instructor dividirá a los participantes en grupos y realizar la práctica Nº 1, explicando que deben discutir en el grupo sobre las características que debe tener un empresario y presentarlas en un Papelografo.	"	Papelografos pizarra plumones Guía de prácticas	20'	115'
		Plenaria	Cada grupo presentará su trabajo y el instructor deberá resaltar las más importantes.			30'	145'
		Exposición	En base a los trabajos el instructor hará un resumen y añadirá las características que no estén presentes. En este momento recién entregar la Guía de prácticas			10'	155'

SEGUNDA SESION							
	Como se genera un negocio o empresa	Exposición diálogo	Resumen de la sesión anterior Presentación del tema desarrollando las cuatro etapas, con ayuda de un Papelografo. Se deberá incidir en la primera etapa que es la identificación de oportunidades de negocio que es el objetivo del taller	"	Papelografo pizarra plumones	30'	30'
Identificar y manejar criterios y herramientas para identificar y analizar diferentes tipos de negocios.	Etapas de las identificación de oportunidades de negocio. Mapeo de negocios Depuración	Exposición diálogo Trabajo de grupos Plenaria	Se presentarán las etapas del proceso y se expondrá la etapa de Mapeo de negocios y la de depuración. Se desarrolla la práctica Nº 2 con asesoría a los grupos En plenaria cada grupo presentara su Mapeo y con ayuda del instructor se procederá a la depuración de las listas y se elaborará una sola para todo el grupo de participantes. Cada participante anotará la lista final en el cuadro LISTA DEPURADA	"	Pizarra plumones	20' 30' 30'	50' 80' 110'

	Definición de cada oportunidad	Exposición diálogo Trabajo de grupos	Se presentará el tema apoyándose en un Papelografo con las preguntas a responder. Desarrollar la práctica 3 con asesoría del instructor, preparando Papelografos con sus respuestas Se anunciara que en la siguiente sesión se realizara la plenaria de esta práctica	"	Papelografo pizarra plumones	20' 30'	130' 160'

TERCERA SESION							
	Definición de cada oportunidad	Exposición Plenaria	Resumen de la sesión anterior. Los grupos presentan su trabajo y el instructor con el grupo evaluarán el trabajo corrigiendo las deficiencias y puntualizando los criterios de definición de oportunidades de negocio. Al finalizar el instructor hará un resumen de la etapa.	"	Papelografos pizarra plumones	5' 60'	5' 65'
	Análisis de oportunidades	Exposición Trabajo de grupos Plenaria	Se presenta el tema con un ejemplo en Papelografo. Los grupos desarrollarán la práctica Nº4 Análisis de oportunidades de negocios. Cada grupo presenta su trabajo, el instructor hará observaciones incidiendo en la percepción diferenciada de las ventajas y desventajas. Al finalizar el instructor hará un resumen de la etapa	"	Papelografo pizarra plumones	20' 60' 35'	85' 145' 180'

CUARTA SESION							
Que el participante este en condiciones de evaluar y elegir las oportunidades de negocios viables para sus capacidades y recursos.	Calificación y evaluación	Exposición diálogo Trabajo de grupos Plenaria	Resumen de la sesión anterior. Desarrollo del tema con ayuda de una serie de Papelografos que ayuden a la explicación del proceso y el llenado de formatos. Los grupos desarrollan la práctica Nº 5 con la asesoría del instructor. Presentación de los trabajos de cada grupo con la asistencia del instructor. Una ves presentados los trabajos y asignados los puestos los participantes deberán anotarlos en su cuadro NEGOCIOS EN ORDEN SEGUN PUESTO ALCANZADO. Al finalizar el instructor hará un resumen de la etapa	"	Papelografos pizarra plumones	30' 60' 40'	30' 90' 130'
	Elección de la oportunidad	Exposición diálogo	Desarrollo del tema y un llamado a que cada participante tome su elección en función a sus criterios de viabilidad y los exponga.	"	Pizarra plumones	20'	150
Resumen del taller		Exposición diálogo	El instructor hará un breve resumen del taller.	"	Pizarra plumones	10'	160'
Prueba de salida		Prueba escrita	Presentación de la prueba con indicación del tiempo para su resolución	"	Prueba de salida	20'	180'
CLAUSURA							

PRUEBA DE ENTRADA Y SALIDA

NOMBRE :

Lea detenidamente cada pregunta y marque con (x) la respuesta que considere correcta.

1.- Cual de los siguientes aspectos no es un componente del ciclo empresarial:

a) Producción
b) Ventas
c) Publicidad
d) Capital

2.- Señale cual NO es una característica de un empresario.

a) Visión de futuro
b) Capacidad de asumir riesgos
c) Buen estado físico
d) Liderazgo

3.- Señale cual es el objetivo de la empresa.

a) Producir para la satisfacción del cliente
b) Vender todo lo que se produce
c) Producir a pedido
d) Ninguna de las anteriores

4.- Cual NO es un criterio para identificar una oportunidad de negocio

a) Publicidad adecuada
b) Niveles de Inversión
c) Conocimiento del proceso de fabricación
d) Mercado insatisfecho

5.- Señale que elementos se analizan para definir una oportunidad de negocio

a) Ventajas
b) Desventajas
c) El nombre del negocio
d) a y b son correctas

6.- Señale que criterio NO consideraría en la evaluación de una oportunidad de negocio

a) Demanda
b) Utilidad
c) Personal
d) Competencia

7.- Para analizar la demanda de un producto debe tenerse en cuenta :

a) El producto
b) Las ventas
c) La ubicación del negocio
d) El volumen de producción

8.- Hacer una inversión alta para poner un negocio pequeño es:

a) Bueno
b) Regular
c) Malo
d) Indiferente

9.- Señale cual NO es una etapa para poner un negocio en funcionamiento

a) Inversión
b) Compras
c) Identificación de oportunidades de negocio
d) Operación

10.- A que nos referimos cuando hablamos de perecibilidad de un producto

a) El nivel de venta
b) Su volumen de producción
c) Su vida útil
d) ninguna de las anteriores

CLAVE DE RESPUESTAS

1.- C

2.- C

3.- A

4.- A

5.- D

6.- C

7.- B

8.- C

9.- B

10.- C

TALLER: IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

PRUEBAS DE PROCESO

No	PARTICIPANTES	PRACTICA 1			PRACTICA 2			PRACTICA 3			PRACTICA 4			TOTAL			RENDIMIENTO	
														2	1	0	TOTAL	%
		B	R	M	B	R	M	B	R	M	B	R	M	B	R	M		
1																		
2																		
3																		
4																		
5																		
6																		
7																		
8																		
9																		
10																		
11																		
12																		
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		
18																		
19																		
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
25																		
26																		
27																		
28																		
29																		
30																		
TOTAL																		
PROMEDIO																		

NIVEL DE RENDIMIENTO ALCANZADO POR LOS PARTICIPANTES (*)

Nº	PARTICIPANTE	RENDIMIENTO 60 %	40 %	100%
		PRUEBAS DE PROCESO	PRUEBA DE SALIDA	PROMEDIO PONDERADO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
TOTAL				
PROMEDIO				

(*) EL NIVEL MEDIO EXIGIDO ES DEL 65 %

NOTA: PARA EL CALCULO DEL PROMEDIO PONDERADO DE CADA PARTICIPANTE:

(PRUEBAS DE PROCESO * 0.6) + (PRUEBA DE SALIDA * 0.4)

FICHA DE SEGUIMIENTO

EMPRESA: **FECHA:**

REPRESENTANTE: **LUGAR:**

	NO	SI		
		BIEN	REG.	MAL
1. Se ha planeado como será el negocio que eligió				
2. Se ha realizado algún estudio sobre el mercado				
3. Se ha realizado algún estudio sobre la tecnología a usar				
4. Se ha realizado algún estudio sobre el financiamiento				
3. Se ha iniciado la implementación de la empresa				
4. La empresa esta operando				

Este formato debe ser llenado por el encargado de llevar adelante la etapa de seguimiento, debiendo preguntar a la persona del taller que participó en la actividad de capacitación, siendo necesario revisar los documentos que respalden las respuestas y/o plantear preguntas a fin de conocer mejor la aplicación de los conocimientos adquiridos para el planeamiento o la implementación de la Empresa.

INFORME DEL INSTRUCTOR

INTRODUCCION

Institución contraparte : ______________________________

Nombre de la actividad : ______________________________

Responsable de la actividad (Instructor) :______________________

Fecha de realización : Inicio __________ Término ____________

Nº de horas acumuladas : ________________

Lugar de realización : ________________________________

Nº de participantes : _________________________________

Sector económico de los participantes :

Producción : _________

Comercio : _________

Servicios : _________

I ANTECEDENTES

Exponer brevemente la justificación de la actividad y los logros que se esperaban alcanzar.

____
____
____
____

II METODOLOGIA

Describa brevemente el procedimiento en cada una de las etapas.

a) Planeamiento

____

____

____

____

b) Organización

____

____

____

____

c) Ejecución - resultados

Explicitar los resultados de la actividad y los resultados alcanzados por el participante.

____

____

____

____

____

* Adjuntar como anexo cuadro de nivel de rendimiento de los participantes.

d) Evaluación y seguimiento

Explicitar las principales dificultades y limitaciones en el desarrollo de la actividad, y las conclusiones y recomendaciones.

____

____

____

____

____

*Anexar evaluación del participante.

e) Observaciones

____

____

____

____

EVALUACION DE LA ACTIVIDAD POR LOS PARTICIPANTES

Nombre de la actividad : ☐

	Muy buena	Buena	Regular	Deficiente
1.- ¿ Cómo considera la utilidad de los conocimientos adquiridos en el curso ?	☐	☐	☐	☐
2.- Cómo considera los materiales entregados en el curso ?	☐	☐	☐	☐
3.- ¿ Cómo vió la organización del curso?	☐	☐	☐	☐
4.- Considera usted que la forma en que se desarrollo el curso contribuyó a que se logren los objetivos de manera ...	☐	☐	☐	☐
5.- ¿ Cómo evalua el manejo de los contenidos por parte del instructor?	☐	☐	☐	☐
6.- De que forma considera que el instructor promovió la participación del grupo ?	☐	☐	☐	☐
7.- Cómo evalua la exposición de los temas por el instructor?	☐	☐	☐	☐
8.- ¿Cómo considera usted que el curso posibilitó la práctica y aplicación de los conocimientos ?	☐	☐	☐	☐